

CASE STUDY

ORIADE NOVIALE, LABORATOIRES DE BIOLOGIE MÉDICALE EN PLEINE EXPANSION



Entreprise

- Acteur majeur de la biologie médicale en Rhône-Alpes
- Un réseau de plus de 40 laboratoires
- 62 biologistes associés
- Plus de 600 collaborateurs

Objectifs

- Développer la culture achats dans les différents sites
- Centraliser l'ensemble des contrats répartis au sein du réseau des laboratoires
- Identifier des gisements d'économies et des opportunités de mutualisation et de planification des actions achats correspondantes

Résultats

- Homogénéisation des pratiques achats et montée en maturité progressive des différentes entités
- Un accès aux documents contractuels facilité, tant pour les acheteurs que les clients internes
- Meilleur suivi des contrats et des fournisseurs associés

« L'intégration et le déploiement de la solution se sont très bien passés. La plateforme est conçue pour aider les Achats à être efficaces et productifs. C'est très intuitif, dans un style simple et épuré - exactement ce dont j'ai besoin ».

→ UNE SOLUTION INTUITIVE QUI COMPREND LES BESOINS DES ACHETEURS

Présent dans le sud Est de la France, Oriade Noviale, groupe de Laboratoires de Biologie Médicale connaît un fort développement.

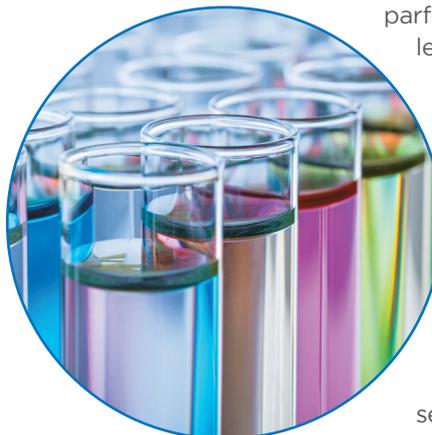
Dans le cadre des réformes nationales visant à favoriser le rôle des laboratoires dans le dépistage, le traitement et les soins des patients, le groupe s'est réorganisé pour mettre les personnes au cœur de sa stratégie de croissance. Ceci s'est traduit par la mise en commun de ressources, l'échange des connaissances et le partage des meilleures pratiques pour favoriser l'innovation et être plus efficace dans la prestation de services fournie, aussi bien auprès des patients que des partenaires de soins.

Avec 43 laboratoires, plus de 600 employés et 62 biologistes, le groupe se concentre aujourd'hui sur les fonctions principales et les postes de direction pour stimuler le développement et l'excellence opérationnelle en matière d'analyse biologique et de diagnostic.

→ RACHEL, PIONNIÈRE ENGAGÉE POUR FAIRE PROGRESSER LA MATURITÉ ACHATS

Rachel Bertholet a été chargée de la création du service Achats pour l'ensemble des laboratoires. Au départ unique référente Achats, la tâche s'avérait ardue pour cette Responsable Achats qui avait rejoint le groupe 18 mois auparavant.

Il s'agissait de gérer les besoins de 43 laboratoires aux degrés de maturité achats parfois très limités selon les établissements. Né de plusieurs fusions, le groupe n'avait jusque-là mis en place aucun outil d'automatisation ou de système ERP.



Lorsque Rachel s'est penchée sur les 43 contrats de services de nettoyage appliqués, à savoir un contrat différent pour chaque laboratoire, elle a décidé de prendre les choses en main. Elle avait besoin d'une solution à même de l'aider à absorber le volume croissant de contrats, le suivi des fournisseurs associés et d'accroître son efficacité dans la génération d'économies.

Elle a tout d'abord pensé à se doter d'un outil de management de contrat et finalement, elle a trouvé encore mieux.

→ PER ANGUSTA : UNE SOLUTION RÉPONDANT AUX BESOINS DES ACHETEURS

Rachel a passé près de trois mois à évaluer différents fournisseurs de Gestion de Contrats sans trouver la réponse à ses besoins. Bon nombre des options du marché semblaient compliquées ou inadéquates. Certaines devaient nécessairement être liées à un ERP, d'autres s'apparentaient plus à des logiciels financiers ou commerciaux.

Dans tous les cas, cela signifiait davantage de développement, d'adaptation, de temps et d'argent.

Et un jour, un biologiste lui a parlé d'un ami à lui, fondateur de Per Augusta.

« Je n'étais pas du tout à la recherche d'un tableau de bord ou d'un outil de gestion de la performance Achats.

J'avais Excel pour cela, que j'avais personnalisé avec des indicateurs mensuels. Pourtant lorsque j'ai découvert les différentes fonctionnalités de Per Augusta, j'ai été stupéfaite de voir à quel point la solution était conçue pour faciliter le travail d'un acheteur » souligne Rachel.

Deux démonstrations en ligne plus tard, et sans aucun autre rendez-vous commercial, Rachel et son Directeur IT optent finalement pour Per Augusta.

La solution répondait en tout point à leurs critères de sélection, voire au-delà :

- Des fonctionnalités répondant aux besoins des acheteurs, y compris pour la gestion des contrats
- Une solution facile à mettre en œuvre et configurable par un utilisateur non-expert, pour gérer des processus de base, ou activer des fonctionnalités en cas de besoin
- Une grande flexibilité, notamment pour relier des contrats à différentes entités ou sites opérationnels
- Un fournisseur réactif, crédible et qui inspire confiance

« S'il est vrai que j'ai pris le temps de rencontrer tous les autres fournisseurs, cela ne m'a pas semblé nécessaire avec Per Augusta, tout avait l'air si simple.

Mon contact commercial était très réactif, le prix était correct et l'outil disposait des fonctionnalités et des informations dont tout acheteur a besoin. En outre c'était un régal à découvrir et à utiliser » déclare Rachel.

→ UN PREMIER PAS RÉUSSI VERS LA PROFESSIONNALISATION DES ACHATS

Cela fait près de 9 mois que Rachel et son équipe utilisent Per Augusta et ils sont impressionnés des résultats. Ils apprécient les tableaux de bord et la vision globale fournie par la plateforme, très utiles pour communiquer des informations entre acheteurs et financiers.

« Ce qui est formidable, c'est de pouvoir relier un gain généré au contrat correspondant. Par ailleurs on a la souplesse de pouvoir donner l'accès au contrat au client interne concerné, et de pouvoir paramétrer le niveau d'accès désiré selon le type d'utilisateur », déclare Rachel.

Si Rachel a encore de nombreuses questions sur l'exploitation optimale de Per Augusta, elle est très satisfaite de son choix.

« L'intégration et le déploiement de la solution se sont très bien passés.

La plateforme est conçue pour aider les Achats à être efficaces et productifs. C'est très intuitif, dans un style simple et épuré - exactement ce dont j'ai besoin ».

